

Etude de Développement des Oasis Sahéliennes (EDOS)
en République du Niger



SUPPORT DE FORMATION SUR LES ACTIVITES
GENERATRICES DE REVENUS

Agence Japonaise des Ressources Vertes (J-GREEN)

Dans un cadre contractuel avec l'ONG ADA

Décembre 2007

SOMMAIRE

PREAMBULE	1
I. CONTEXTE	2
II. OBJECTIF DU SUPPORT	2
III. RESULTAT ATTENDUS	2
IV. L'AGR : UNE ENTREPRISE	2
4.1. LE PROMOTEUR ET SON AGR	2
4.2. AGR ET FAMILLE	5
4.3. LA TYPOLOGIE DES AGR	5
4.4. L'ETUDE DE FAISABILITE	5
4.5. LE CAPITAL INTIAL	9
4.6. LA CONNAISSANCES DES COUTS	10
4.7. LA CAISSE	11
4.8. L'IDEE D'ENTREPRISE	12
4.9. DEVELOPPER L'AGR	13
BIBLIOGRAPHIE	16

ANNEXES

FICHE DE CAISSE JOURNALIERE

RECU

PREAMBULE

Le présent support de formation élaboré dans le cadre de L'Etude de Développement des Oasis Sahéliennes en République du Niger (EDOS) est un outil destiné aux hommes et aux femmes qui exercent de petites activités individuelles ou collectives de type AGR (Activités Génératrices de Revenu) ou qui pourraient en créer.

Une AGR est une activité qu'un individu ou un groupe d'individu peut exercer afin d'obtenir des revenus supplémentaires lui permettant de satisfaire ses besoins.

I. CONTEXTE

L'Etude de Développement des Oasis Sahéliennes en République du Niger (EDOS) a pour objectif principal de réduire la pauvreté et lutter contre la désertification par le biais du développement rural aux environs des ouvrages du Programme Spécial du Président de la République (mini-barrages et seuils d'épandage).

La formation sur les AGR a pour objectif d'amener les paysans à comprendre la manière d'entreprendre et de conduire la commercialisation des produits de leurs activités mais aussi de promouvoir ses activités comme facteur de développement.

Le présent support consacre l'art d'entreprendre et de conduire une AGR.

II. OBJECTIF DU SUPPORT

L'objectif du support c'est d'offrir aux personnes qui exercent de petites activités individuelles ou collectives de type AGR ou qui pourraient en créer un ensemble d'outils leur permettant de mener, gérer et évaluer leurs activités.

III. RESULTATS ATTENDUS

Les résultats attendus du support sont :

- Les hommes ou les femmes sont outillés en technique de conduite et de gestion d'une activité génératrice de revenu ;
- Les hommes ou les femmes sont éclairés sur les perspectives de financement d'une AGR ;
- Les hommes ou les femmes connaissent mieux le « monde de l'entreprise » ;
- Les hommes ou les femmes sont dotés de connaissances suffisantes sur l'évaluation, le rôle, l'importance et la gestion des activités génératrices de revenus.

IV. L'AGR : UNE ENTREPRISE

Une AGR est une activité menée dans le but de réaliser de bénéfices. Les points essentiels qui favorisent ses chances de succès sont :

- ☞ S'assurer de la faisabilité de l'activité.
- ☞ S'assurer de la rentabilité de l'activité ;
- ☞ Connaître l'environnement juridique, administratif, économique et financier ;

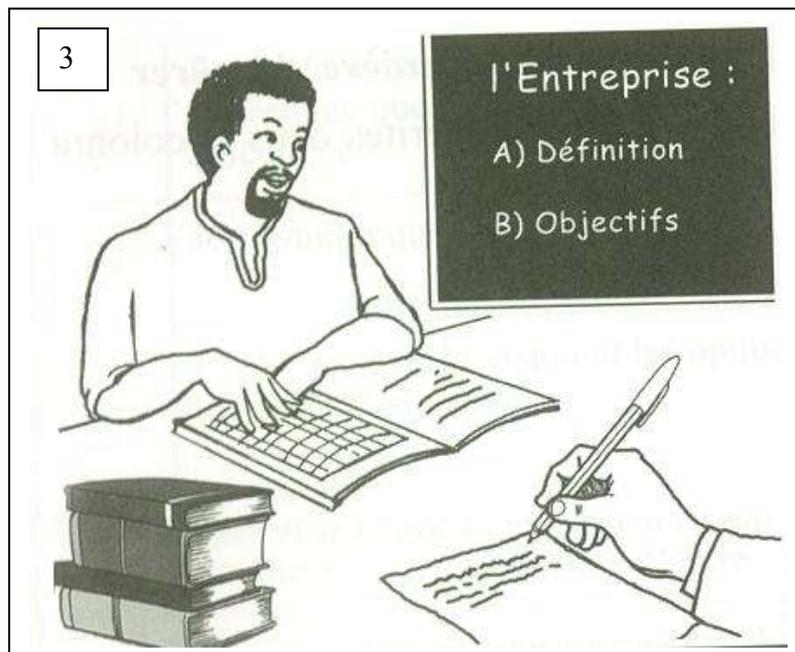
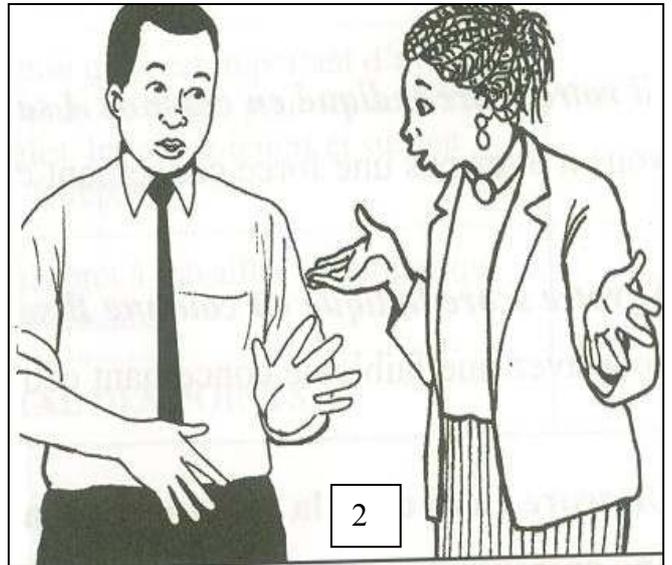
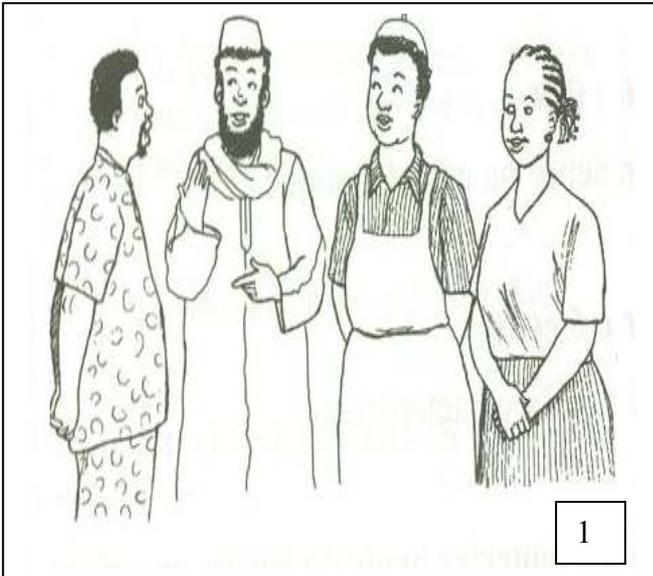
4.1. LE PROMOTEUR ET SON AGR

L'AGR en tant qu'activité commerciale donc à but lucratif n'est viable que si un certain nombre de qualités intrinsèques et l'environnement dans lequel elle s'exerce sont réunis.

a) Caractéristique du promoteur

L'entrepreneur, est la personne la plus importante de l'entreprise car il a la responsabilité de sa gestion et de ses résultats.

Le succès de l'entreprise est lié à la force de caractère de l'entrepreneur notamment son degré de risque, sa persévérance, sa capacité de gérer les crises et de prendre des initiatives etc.

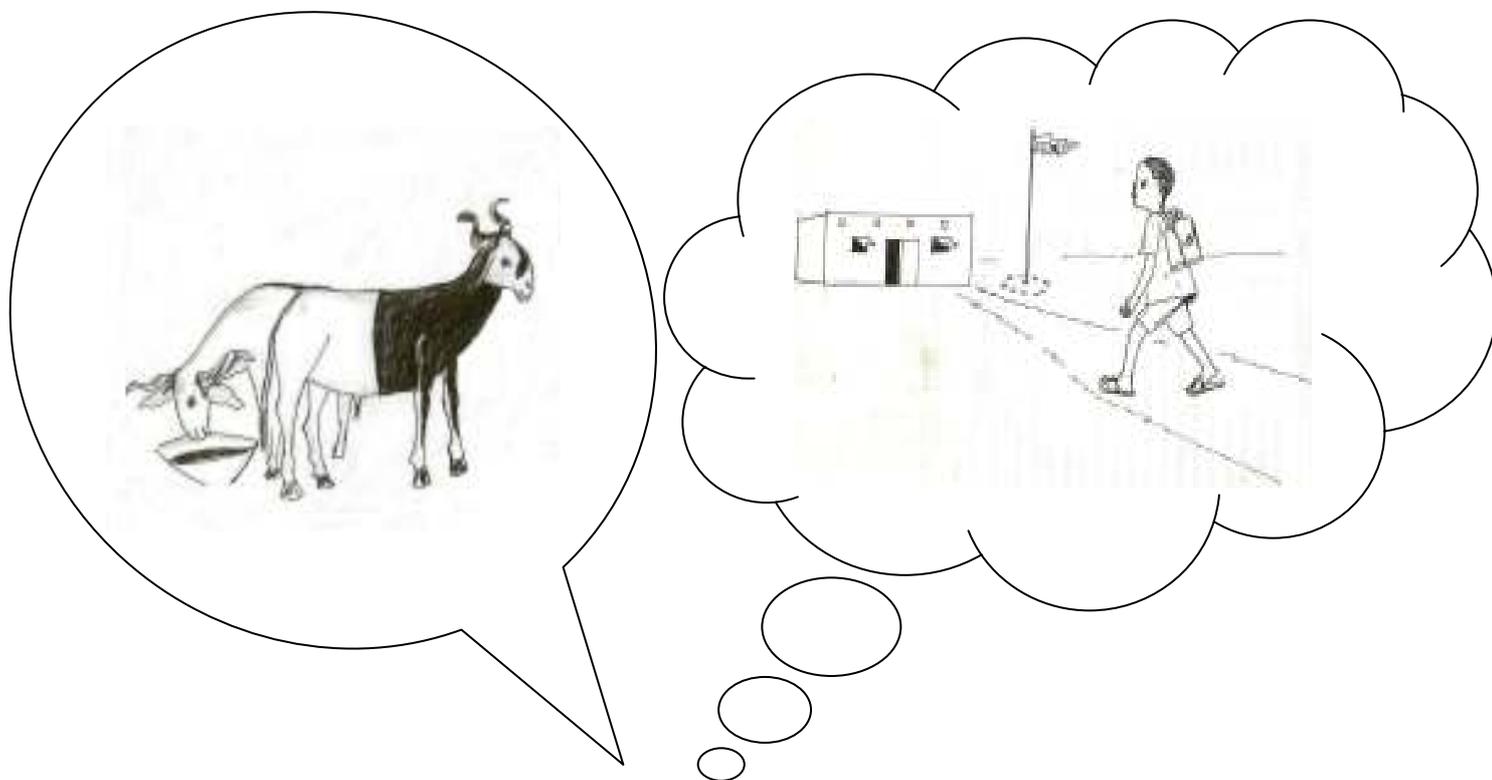


1. Demandez aide et conseils auprès des autres.
2. Referez vous à votre entourage pour voir ce qui ont réussi l'activité. Posez-vous des questions et cherchez à comprendre comment ils ont fait pour réussir leur activité.
3. Formez ou renseignez vous pour améliorer vos connaissances.

b) **La motivation essentielle du promoteur**

Une AGR est menée dans la perspective de mettre à la disposition des clients une gamme de produits afin de satisfaire leur exigence.

Toute fois, au delà de cette considération l'AGR doit permettre à son promoteur de pouvoir réaliser beaucoup de bénéfices et concrétiser divers projet.



La vendeuse de beignet pense à pratiquer l'embouche mais aussi subvenir aux frais scolaire de son enfant grâce à son AGR.

4.2. AGR ET FAMILLE

La conduite d'une AGR fait le plus souvent recours aux membres de la famille surtout si elle est à son démarrage. Il serait alors intéressant de faire la différence entre l'entreprise et la famille et bannir certains comportements comme le refus de payer l'argent du produit ou service de l'AGR.



Le passager ne veut pas payer l'argent au chauffeur parce qu'ils sont du même village alors que les autres se sont acquittés et sont déjà installés dans le véhicule.

4.3. LA TYPOLOGIE DES AGR

Il existe plusieurs types d'AGR en milieu rural. Certaines peuvent exister toute l'année (alimentation, artisanat), ou sont saisonnières (agriculture, élevage), indépendantes (location de matériel) ou même circonstancielles ou opportunistes (cueillette, efforts physiques salarié).

4.4. L'ETUDE DE FAISABILITE

Une étude de faisabilité doit couvrir tous les aspects importants à considérer pour la mise sur pied d'une AGR. L'étude de faisabilité permet de faire une situation de référence pour pouvoir évaluer l'environnement dans lequel l'AGR va se réaliser.

a). Le plan technique

Avant de pouvoir créer l'entreprise, on doit savoir si :

- L'activité est-elle réalisable et acceptable dans le contexte social ?
- Le promoteur dispose t-il de connaissances techniques suffisantes pour mener à bien l'activité ? Sinon auprès de qui il doit se renseigner ?
- Le promoteur dispose t-il de capital de démarrage ou bien y a-t-il lieu de faire recours à des emprunts et auprès de qui ? etc.

b). Le marché

Le « marché » désigne l'ensemble des personnes d'une zone géographique donnée ayant besoin d'un produit ou d'un service et ayant les moyens de l'acquérir. Pour vendre les produits ou services de l'AGR on a besoin de connaître ses clients.

Une étude de marché permet d'obtenir les renseignements sur :

- Les clients : connaître ce qui les intéresse dans le produit ou service et combien sont-ils prêts à dépenser pour acquérir le produit ou service ?
- Les concurrents : connaître leurs fournisseurs, leurs clients, leurs produits et services, leurs prix etc.

b.1.) Le plan marketing

Le marketing est l'ensemble des stratégies faites pour identifier la clientèle et ses besoins. C'est la manière dont on répond aux besoins de la clientèle tout en réalisant un bénéfice. Pour établir un plan marketing, il faut savoir :

- Quel produit allez-vous vendre ?



Mr Tahirou vendeur de foyer amélioré métallique salue aimablement Mme Alio vendeuse de beignet qui éprouve des difficultés à attiser son feu.

- Quel prix allez-vous fixer ?



Mme Ambouka vend plusieurs produits. Elle présente chacun à des prix variables dans des plastiques suivant la bourse des clients.

- La place : le choix de la place est important pour la réussite du commerce.



Cas de deux vulcanisateurs. Le premier dans un coin peu fréquenté, sans clients alors que le deuxième est dans une gare routière avec beaucoup de clients.

- Comment informer vos clients sur votre produit et comment l'attirer ?



1. Le restaurant est mal tenu et aussi les enfants de la propriétaire embêtent les clients.
2. Le restaurant est bien tenu et le service est de qualité. Les clients sont à l'aise.

b.2.). Le bon vendeur

Avoir un bon produit, un prix concurrentiel et un bon emplacement sont certes importants mais c'est surtout le comportement du vendeur : accueil, négociation, attitude qui conditionne les garanties de meilleures ventes.



Les clients attendent d'être servis alors que la restauratrice discute d'autres choses avec une amie.

4.5. LE CAPITAL INITIAL

Le capital initial ou encore capital de départ est la somme d'argent dont a besoin pour couvrir les dépenses de démarrage. Le capital initial doit être judicieusement utilisé en achetant :

- Des marchandises au bon prix et à la bonne période ;
- Des équipements qui durent et qui ont des pièces de rechanges.

Il est possible de louer ou emprunter des équipements mais sur une courte période.

a) La matière première

Les matières premières sont l'ensemble des éléments qui sont utilisés pour obtenir un produit. *Exemple* : le niébé est la matière première utilisée pour fabriquer les beignets.

b) Les équipements

Ce sont les machines, les outils, les équipements d'atelier dont une activité a besoin et qui entrent dans le processus de fabrication du produit. *Exemple* : la poêle, la tasse, le tabouret, le plateau sont par exemple les équipements de la vendeuse de beignets.

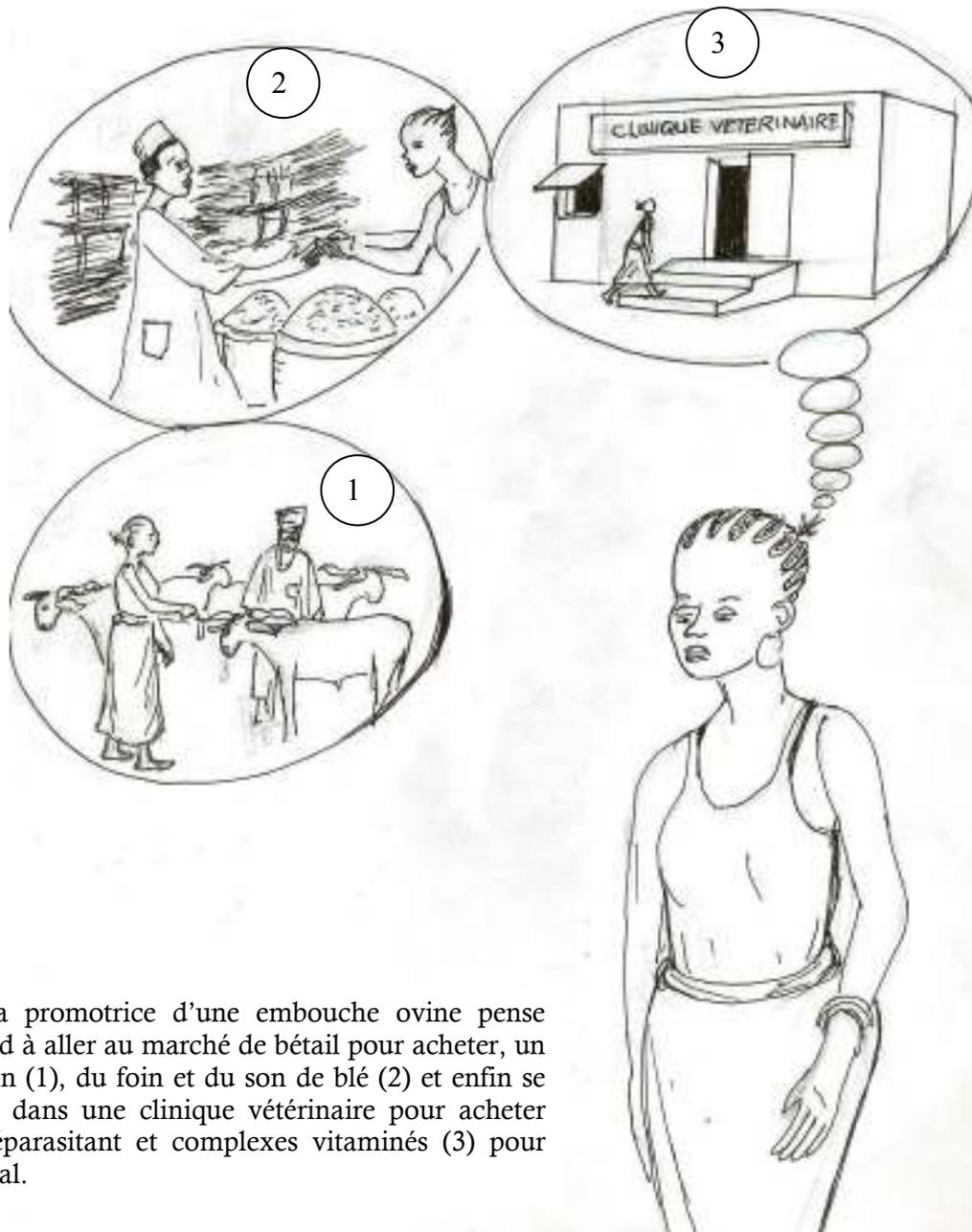
4.6. LA CONNAISSANCE DES COÛTS

a) Les coûts

Toute activité a un coût. Le coût c'est l'argent dépensé à travers l'AGR pour fabriquer et vendre les produits.

b) Le calcul des coûts

Le calcul des coûts permet d'établir le total des prix de revient qui entrent dans la fabrication et la vente des produits. Le promoteur doit avoir à l'esprit toutes les étapes de ses achats et dépenses.



Zouera promotrice d'une embouche ovine pense d'abord à aller au marché de bétail pour acheter, un mouton (1), du foin et du son de blé (2) et enfin se rendre dans une clinique vétérinaire pour acheter des déparasitant et complexes vitaminés (3) pour l'animal.

c) Importance du calcul des coûts

- 1) Le calcul des coûts aide à établir les prix : connaissant le total des coûts, on peut établir les prix de vente en vue de réaliser un bénéfice ;
- 2) Le calcul des coûts aide à mieux prendre les décisions concernant l'Activité : connaissant le détail des coûts des produits, on peut prendre les meilleures décisions concernant la vente des produits afin de réaliser un bénéfice suffisant ;

4.7. LA CAISSE

La conduite et la gestion d'une AGR est une tâche noble et exaltante. Elle requiert beaucoup de courage et de détermination. Cependant, pour bien mener l'AGR, il faut maîtriser et avoir les traces des différents mouvements de la caisse.

a) La tenue de livres comptables

Une transaction est tout échange de sommes d'argent contre une marchandise. Pour une bonne tenue de livres comptables, on doit enregistrer toutes les transactions effectuées de manière organisée. On a besoin de preuves écrites (reçu, facture etc.) pour prouver qu'on a perçu de l'argent ou on en a dépensé. On doit ainsi enregistrer :

- Combien on a dépensé : achat de marchandises, paiement du loyer etc.
- Combien d'argent on a encaissé : vente des produits ;



Mr Karimoune, menuisier de renommée est venu acheter des marchandises : peintures, vernis, clous etc. On lui établit une facture pour l'ensemble des articles achetés.

b) Le journal

Le journal est un livre ou tout autre document sur lequel on enregistre toutes les transactions. On remplit le journal à la fin de chaque journée en enregistrant :

- Toutes les entrées de fond et leur origine (généralement les ventes effectuées) ;
- Toutes les sorties de fond ainsi que leur destination.

4.8. L'IDEE D'ENTREPRISE

Une entreprise prospère commence par un bon projet d'entreprise. Si le projet est mauvais au départ, l'entreprise ne peut qu'échouer, quels que soient le temps et l'argent investis.

a.) Trouvez la bonne idée d'entreprise

Une idée d'entreprise peut surgir d'une pensée positive et créative. Elle peut provenir de multiples sources dont l'émanation trouve ses fondements dans la satisfaction des besoins locaux. Elle n'est jamais fortuite mais le fruit de l'effort et de la créativité de l'entrepreneur.

b.) Les sources des idées créatrices d'entreprise

Les sources potentielles d'idées qui mènent à la création d'une AGR sont nombreuses :

- Les compétences et expériences personnelles : la fille qui a évolué dans une famille qui fabrique du savon traditionnel ;
- Les médias : c'est la télévision, les journaux, la radio, l'Internet ;
- Les enquêtes : les besoins et désir du client y compris ses besoins non satisfaits peuvent être déterminés à l'issue d'une enquête ;
- Critiques, plaintes, mécontentements etc des clients sont les plus souvent à l'origine de l'apparition de nombreux et nouveaux produits.
- La créativité : la solution des problèmes existants de manière créative.



Mr Abdou suit un reportage à la télévision sur l'aviculture. Soudain il lui vient à l'esprit de monter un projet d'élevage de la volaille.

4.9. DEVELOPPER L'AGR

Il est important de comprendre comment organiser et contrôler les finances de l'activité. La planification aide à prévoir ce qui peut se produire dans l'entreprise dans le futur.

a.) La prévision

En planifiant, on fait une prévision. Une prévision renseigne sur les événements futurs.

Exemple : Demain c'est le jour de marché. Mme Hachimou, vendeuse de beignet décide de transformer deux (2) mesures de niébé au lieu de la seule mesure habituelle.

Ainsi un entrepreneur peut prévoir :

- Combien il va vendre dans le mois, l'année etc ;
- Le prix de matières premières qu'il à l'intention d'acheter ;
- La liquidité dont il doit disposer ;
- Les prix à demander à ses clients afin de réaliser un bénéfice.

Le compte d'exploitation prévisionnel

Dans un compte d'exploitation prévisionnel, on inscrit les estimations du niveau des ventes et des coûts pour chaque mois de la première année. On peut ainsi facilement calculer le bénéfice brut :



Le bénéfice brut est le plus souvent aussi le bénéfice net pour les AGR.

Exemple de compte d'exploitation pour la vente de beignets par jour

CHARGES					PRODUIT		RESULTAT
Libellé	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant	Vente/jour	Montant	Bénéfice
Niébé	Tia	1	450	450	Beignets	2 000	
Huile	Litre	1	850	850			
Sel	Emballage	1	25	25			
Piment	Emballage	1	25	25			
<i>Tourteau</i>	Unité	15	5	75			
Arôme	Unité	1	40	40			
Bois	Tas	1	100	100			
Eau	Seau	2	5	10			
Moulin	Tia	1	50	50			
TOTAL				1 625 F		2 000 F	+ 375 F

Bénéfice = Prix de vente - Prix de revient

***Application numérique* :** **375 F = 2 000 F CFA - 1 625 F CFA**

Pour la prévision hebdomadaire on a :

Charges : $1\,675 \text{ F} \times 7 \text{ jours} = 11\,325 \text{ F CFA}$
Produits : $2\,000 \text{ F} \times 7 \text{ jours} = 14\,000 \text{ F CFA}$
Résultat : $14\,000 \text{ F} - 11\,325 \text{ F} = 2\,625 \text{ F CFA}$

La vendeuse de beignet réalisera un bénéfice de 2 625 F CFA par semaine et pour une prévision mensuelle on aura :

Charges : $11\,325 \text{ F} \times 4 \text{ semaines} = 45\,300 \text{ F CFA}$
Produits : $14\,000 \text{ F} \times 4 \text{ semaines} = 56\,000 \text{ F CFA}$
Résultat : $56\,000 \text{ F} - 45\,300 \text{ F} = 10\,700 \text{ F CFA}$

La vendeuse de beignet réalisera ainsi un bénéfice mensuel de 10 700 F CFA par mois ou pour une prévision annuelle on aura :

Charges : $45\,300 \text{ F} \times 12 \text{ mois} = 543\,600 \text{ F CFA}$
Produits : $56\,000 \text{ F} \times 12 \text{ mois} = 672\,000 \text{ F CFA}$
Résultat : $672\,000 \text{ F} - 543\,600 \text{ F} = 128\,400 \text{ F CFA}$

Le bénéfice annuel est de 128 400 F CFA réalisable par la vendeuse de beignets. Il permettra de couvrir le fond de roulement, le salaire de la vendeuse et les frais d'amortissement pour le renouvellement de son équipement.

b.) L'importance de la planification

La planification financière est importante et peut contribuer à améliorer l'activité car :

- Elle indique si on peut éventuellement réaliser des bénéfices ;
- Elle indique ce qui nécessite une amélioration dans l'entreprise ;
- Elle indique à la banque ou la mutuelle d'épargne la situation de l'entreprise ;
- Elle indique les entrées et sorties de fonds au niveau de l'entreprise.

Il s'avère alors impératif de faire des plans utiles pour l'activité. Celle-ci a surtout besoin de deux plans :

- Le plan des ventes et des coûts : faire une prévision mensuelle, pour l'année des ventes et coûts. Il permet d'obtenir une idée de bénéfice ;
- Le plan de trésorerie : aide à connaître, à l'avance, les entrées et sorties de fonds de chaque mois. Il donne l'assurance de n'avoir jamais de problème de liquidité.

c.) Financement de l'AGR

Après l'étude de faisabilité et le calcul du montant d'argent nécessaire pour démarrer l'AGR, il faut trouver les moyens de financer l'activité. Pour ce faire, on peut :

- Utiliser son propre argent : ce sont les fonds propres ;
- Emprunter de l'argent : c'est le fonds des tiers. L'argent peut être obtenu auprès des amis ou parent ou bien les institutions financières de crédit telles les mutuelles

et même les prêts spéciaux de l'état : le programme spécial du Président de la République par exemple ;

- Le groupe tontine.



1. Le financement de l'AGR est acquit à la suite de la tontine de groupe ;
2. Le financement de l'AGR est acquit grâce à emprunt d'argent ;
3. Le financement de l'AGR est acquit grâce au don d'un animal par un parent.

BIBLIOGRAPHIE

1. Germe niveau 1 : Manuel. BIT juin 2005
2. Germe niveau 1 : Guide du formateur. BIT
3. Germe : Manuel CREE. BIT 2001
4. Germe : Planification financière. BIT 1996
5. Germe : Comptabilité. BIT 1996.
6. Germe : Calcul des coûts. BIT 1996.
7. Germe : Marketing. BIT 1996.
8. Réunion 9 : Gestion des Activités Génératrices de Revenu. CARE International

ANNEXES

Reçu N° ____

Montant : F CFA

La somme de :

Motif :

.....

Date :

Signature/Cachet

Reçu N° ____

Montant : F CFA

La somme de :

Motif :

.....

Date :

Signature/Cachet